

Арифметика роста от «НИКО-БАНКа»

В наступившем 2014 году кредитный рынок России в целом и Оренбуржья в частности ждут заметные изменения. Эксперты уже отмечают «охлаждение» рынка потребительского кредитования для физических лиц, и такая тенденция будет продолжаться. В свою очередь это означает, что банкам придётся «нащупывать» новые точки роста и активнее опираться на другие бизнес-сегменты. В первую очередь, конечно же, речь идёт о малом и среднем бизнесе (МСБ), тем более что недавно в Оренбурге завершился крупный экономический форум «Бизнес - городу, город - бизнесу».

О том, как будет развиваться поддержка предпринимательства и какие перспективы в 2014 году ждут банковскую отрасль в целом, рассказывает Светлана СИВЕЛЬКИНА, председатель правления ОАО «НИКО-БАНК».



Ставка на диверсификацию

- Светлана Васильевна, какая роль в кредитном портфеле банка отводится клиентам-предпринимателям МСБ?

- Обслуживание и кредитование малого и среднего бизнеса являются весьма значимыми направлениями для банка. Причём данный сегмент способствует диверсификации кредитного портфеля: активы распределяются в разных направлениях. В свою очередь это способствует снижению рисков и достижению оптимального уровня доходности.

- Насколько важен для банка этот сегмент и каковы результаты работы с ним в минувшем году?

- Не стану скрывать, основная масса клиентов нашего банка непосредственно связана с МСБ. Это наши клиенты, заёмщики, а если речь идёт о физических лицах, то подавляющее их большинство

тоже работают не в крупных корпорациях, а на небольших предприятиях. Поэтому для нас взаимодействие с данным сегментом экономики является важнейшим направлением деятельности.

Развитие предпринимательства в долгосрочной перспективе является крайне интересным и потенциально прибыльным. Кроме того, это экономически важное направление: сегодня у нас в области уже более 60 % трудоспособного населения занято в малом и среднем бизнесе. Его поддержка — это не только потенциальные доходы банка, но и поступления налогов в бюджет, новые рабочие места, стабильность социальной обстановки.

Если же говорить об общей ситуации, то в 2013 году мы наблюдали умеренный рост экономической активности субъектов МСБ. Выросло число обращений за кредитом и другими видами банковских услуг по сравнению с 2012 годом. Наиболее востребованными были среднесрочные кредитные линии и банковские гарантии.

Год умеренного подъёма

- А как Вы оцениваете перспективы по «оживлению» сектора в 2014 году?

- В конце 2013 года мы заметили некоторое оживление предпринимательской активности в связи с проведением аукционных торгов на право заключения контрактов, а также в связи с окончанием финансового года и осуществлением расчетов бюджетными и муниципальными учреждениями. Существенного драйвера роста активности МСБ в 2014 года мы не прогнозируем и ожидаем, что толчком для активизации сектора будет распределение бюджетных средств через проведение аукционов. Также следует иметь в виду, что активная поддержка МСБ со стороны государства тоже может послужить толчком



к развитию данного сегмента. Поэтому наш прогноз на будущий год я бы назвала умеренно-оптимистическим. С учетом внешних факторов, сложившихся в экономике страны, в целом вряд ли стоит ждать бурного роста активности и серьезных изменений в сегменте МСБ. Более вероятен спокойный, «ровный» рост портфеля и объемов обслуживания на уровне 10-12 %, без серьезных «рывков» вверх и без «провалов».

- Какие банковские продукты были наиболее популярны в 2013 году, и что готов предложить банк в наступившем 2014-м?

- В настоящее время с учетом высокой концентрации банковского сектора в Оренбуржье, на первом месте находятся продукты, связанные с обслуживанием физических лиц. В последние два года всё больше наших клиентов проводят безналичные расчеты с использованием